

INFORME DE GERENCIA

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y DIRECTIVOS DE LA EMPRESA ENETSA EJERCICIO ECONOMICO 2006 - 2007

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y de acuerdo a lo estipulado por los Estatutos de la Empresa, Art.22 literal k, me permito poner a su consideración el informe relativo a mis funciones como Gerente General de la empresa Enetsa.

Una de las características de mi gestión como Presidente y como Gerente de la compañía ha sido siempre la información, durante estos 4 años me he preocupado de mantener informada a la sociedad de todo cuanto se ha hecho, es así como en cada sesión de Directorio se les ha proporcionado folletos informando las gestiones realizadas, los problemas de la empresa y sus alternativas de solución, lamentablemente esta política informativa no ha sido entendida por la sociedad.

Hago esta aclaración ya que en virtud de la gran cantidad de información que se les ha proporcionado a ustedes sobre la empresa, procuraré ser puntual y objetivo en el siguiente informe de actividades.

ANTECEDENTES

A finales del mes de Abril del año 2003 fui elegido para un período de 2 años como Presidente de la Compañía acompañando en las labores administrativas al Sr. Alberto Bustos (elegido como Gerente General para igual período).

Traigo a su memoria este antecedente, por el cual me permito recordarles a ustedes la situación calamitosa, que en ese entonces la empresa atravezaba.

Aumento de Capital: La decisión de aumentar el capital social de la compañía, lejos de convertirse en un referente potencial para la empresa mas bien se convirtió en una carga económica adicional para la compañía, ya que en realidad no se capitalizó a la misma, es decir nunca hubo ingreso de dinero fresco a la empresa, sino que se hizo en base a una revalorización de Activos Fijos (incluido el terminal de Chillogallo), esta decisión aceptada por la mayoría de la sociedad lo único que provocó fue el beneficio directo de cada uno de los tenedores de acciones (socios), ya que se adicionó una acción más de acuerdo a su

tenencia, todo esto única y exclusivamente en favor de la sociedad sin que la empresa como tal perciba un solo centavo como aporte de capital fresco. Sin embargo que la empresa no obtuvo ningún beneficio de este aumento de capital si tuvo que afrontar el aumento inmediato de la patente, la cual se elevó en un 720 % pasando de \$1.800,00 a un pago de \$13.100,00 dólares. Esto se convirtió en uno de los varios problemas que durante mi gestión global de 4 años se debió resolver.

Endeudamiento Bancario: Hasta la presente fecha no se puede entender como es posible que las administraciones anteriores mantenían la política de endeudamiento sin financiamiento a pesar de que en los informes anuales presentados por los gerentes de turno sugieren no hacerlo.

“ a.2) Evitar la búsqueda de créditos bancarios, que implican afrontar el pago de intereses.”

Tomado del Informe de Gerencia del año 2002, administración del Sr. Fausto Bustos.

Sin embargo no practicaron lo que predicaron, insistieron en endeudar a la empresa y todo esto con el aval y el voto casi unánime de la sociedad. Claro, los préstamos eran utilizados para pagar a los socios por concepto de liquidaciones atrasadas.

También en esta decisión, fueron los socios quienes se beneficiaron directamente y una vez más la empresa como tal se vió perjudicada al tener que asumir el costo de los interés generados por dichos préstamos, un problema más a resolver.

- x De igual manera debo manifestar que a pesar de que en ese período el promedio mensual de ventas alcanzaba los \$ 200.000,00 dólares y el aporte porcentual era del 20%, es decir \$ 40.000,00 dólares, este aporte era destinado en su mayoría al pago de dividendos bancarios, los cuales llegaron a la cifra de \$ 32.000,00 dólares.

Cuentas por Pagar Socios: - Liquidaciones: En este punto es necesario realizar una retrospectiva, ya que al inicio de mi gestión (como Presidente), los pagos de liquidaciones estaban atrasados cuatro meses, y al finalizar mi gestión estamos atrasados el mismo período de tiempo.

Debo recordar a los señores socios que fueron ustedes que, en un acto de lógica, otorgaron a la empresa el plazo de sesenta días para la recuperación de cartera y posterior pago de liquidaciones.

Durante mi gestión, solo se ha realizado un préstamo para pagar a los socios pese a la inmensa presión de los accionistas, ya que de ninguna manera podíamos caer en la irresponsabilidad de endeudar a la empresa para pagar a sus dueños.

- **Venta terreno Chillogallo:** Como preámbulo debo manifestar que, la baja en las ventas, la acumulación de dividendos al banco y por sobre todo la acumulación de casi un año en el pago de liquidaciones a los socios fueron determinantes en el momento de decidir vender el terreno de Chillogallo.

El avalúo comercial del terreno realizado por la Inmobiliaria Coinpa (**Anexo 1.**), nos dio la ingrata noticia de que el terreno, por la baja plusvalía del sector en el que se encontraba, no valía más de \$ 530.000,00 dólares, sin embargo se presentó la oportunidad de vender este bien en \$ 700.000,00 dólares valor que fue confirmado por la "Comisión verificadora del precio" de la cual varios socios que están aquí fueron parte, y que en cierto momento hasta fue contraproducente. Hago esta aclaración con el fin de desvirtuar ciertos comentarios maliciosos sobre el tema.

Ventas: Para comprender el verdadero esfuerzo que se ha realizado en este tema bastaría solamente ver e interpretar el siguiente cuadro:

Año	Ingresos Operacionales	Kimberly Clark	Nestle	Comandato	Varios vs. Ingresos	
					Valor	%
2002	2' 963.494	960.000	480.000	0	1' 523.494	52
2005	2' 328.557	572.603	41.700	220.799	1' 493.455	74
2006	1' 725.401	126.949	32.901	225.175	1' 340.376	78

Como ustedes pueden observar en los últimos años habido una baja muy significativa de las ventas, sin embargo para los que lo analizaron, esta baja se da principalmente por la pérdida casi total de clientes potenciales como lo fueron Kimberly Clark, Nestle y en lo que va del año 2007 Comandato, clientes que en su momento llegaron a representar el 50% de las ventas globales.

Con lo mencionado anteriormente se puede deducir que el principal problema en la disminución de ventas ha sido la pérdida paulatina de clientes potenciales de alta facturación mensual, y es más en este tiempo de crisis lo que se ha logrado es un aumento muy representativo de la carga suelta - clientes varios.

GESTION Y RESULTADOS

Durante toda mi gestión como administrador de la empresa ya sea de Presidente o Gerente y especialmente estos últimos 2 años, mi labor ha estado marcada por la solución de problemas endosados por administraciones pasadas.

Sin embargo este no ha sido mi mayor inconveniente durante mi administración, los problemas han sido solucionados en un 90%, pero hay uno que requiere de mucho más tiempo para solucionar, ese problema es vuestra mentalidad, ustedes deben comprender definitivamente que esto no es una cooperativa de transporte y necesitan pensar como empresarios.

Debo manifestar que durante mi administración no he gozado del respaldo del Directorio, el cual confirmando su costumbre, nunca fue un apoyo y más bien todo lo contrario ha sido un opositor implacable a mi gestión, los que han estado a mi lado han sido los trabajadores, ya sea por responsabilidad, profesionalismo, capacidad o necesidad, pero han sido los únicos con los que he podido contar en todos los momentos buenos y malos especialmente.

El objetivo de esta aclaración no es reprochar a los socios, sino más bien de despertar en ustedes ese status de dueños de la compañía y como tal recordarles que son ustedes los llamados a cuidar su empresa.

AREA FINANCIERA.

Manteniendo mi política de información continua, ésta es el área de la cual ustedes más conocen, ya que mes a mes se les ha informado de las gestiones, avances, logros, etc., por lo que me remitiré únicamente a los resultados.

Préstamos Bancarios:

Se ha pagado un total de \$ 1'099.220 dólares por este concepto. **Anexo 2.** Incluido en estos préstamos están aquellos que administraciones anteriores solicitaron para comprar vehículos para la compañía, pero que se tuvo que pagar en esta administración, tanto por la adquisición de los traileres como por la camioneta para reparto en Quito.

Fiel a la responsabilidad que me caracteriza, en mi administración se solicitó un préstamo al Banco Bolivariano para la compra de un cabezal (trailer Nro 12), el cual ha sido pagado en su totalidad, al finalizar mi administración la empresa tiene un nuevo trailer y ¡no! una nueva deuda.

Préstamos No Bancarios:

De igual manera, en mi administración se canceló el préstamo a Kimberly Clark por la adquisición de dos furgones Random, es decir nos heredaron una deuda de \$ 62.000,00 dólares, la cual también fue pagada.

Confianza e imagen bancaria:

Al inicio de mi gestión, como Presidente, las puertas de los Bancos estaban cerradas para Enetsa.

En la primera semana se tuvo que refinanciar todos los créditos con el Banco Internacional (deuda de los trailers, supuestamente financiados), debido a la mora en que se hallaban, **lo hicimos y los pagamos.**

No éramos sujetos de crédito, peor aspirar a un sobregiro. Al finalizar mi gestión gozamos de credibilidad y hemos llegado a obtener préstamos y sobregiros en los bancos con los cuales trabajamos (Pichincha, Internacional, Produbanco, Bolivariano), e incluso hemos gozado del acercamiento de otras entidades bancarias para trabajar con nosotros (Bco. Amazonas y Banco Guayaquil).

Sobregiros Bancarios:

Tal vez éste sea el aspecto que más ha molestado a los socios, sin embargo si aquellos que se han molestado sobremanera hicieran un análisis concienzudo, se darían cuenta que gran parte de estos sobregiros se han destinado para el pago de liquidaciones es decir a ustedes mismos. Claro que además se han utilizado en la operación de la empresa, puesto que, por si no lo recuerdan la empresa **nunca ha gozado de un capital de trabajo propio.**

Además se ha manifestado por parte de la sociedad que el costo de los sobregiros es muy alto, yo les invito a demostrar tal afirmación. Un sobregiro dura máximo un mes y al finalizar el mismo debe estar obligadamente cubierto.

Es cierto que hemos optado por esta política, pero ha sido por la falta de recursos, y llegamos a determinar que es mejor un sobregiro que un préstamo a cualquier plazo (mínimo un año), ya que los intereses que tanto preocupan a los socios no tienen punto de comparación entre un mes y un año.

Estibaje:

Otro tema que incide directamente en las finanzas de la empresa por su total desfinanciamiento es el estibaje, el cual tal vez sea el más difícil de aceptar por parte de la sociedad, no por su complejidad sino más bien por la repercusión directa en el bolsillo del socio. Para ser objetivo sobre el tema pongo a su consideración datos e información que ustedes ya conocen: **Anexo 3.**

Las cifras han sido tomadas de los balances e informes a ustedes presentados y por ustedes aprobados durante estos 4 años, aunque les parezca dramático, de la solución definitiva de este problema depende la supervivencia o no de la empresa.

Gasolinera Chiguilpe:

Dentro del área Financiera me he visto obligado a tocar este tema debido a su incidencia en los recursos de la empresa.

Desde su inicio la gasolinera fue un mal negocio para la empresa, ya que nunca estuvo a cargo de una Sociedad de Hecho, el contrato original demuestra que la empresa con la que Petróleos & Servicios firmó el contrato, fue Enetsa.

Hemos tenido que afrontar las pérdidas operativas de la gasolinera y eso está reflejado en cada uno de los balances que han sido proporcionados a ustedes cada año.

Y por último, tuvimos que afrontar y pagar el préstamo que la gasolinera obtuvo de Petróleos & Servicios, parte para su operación y parte para ayudar a cancelar liquidaciones atrasadas de los socios de Enetsa. Al final terminamos pagando \$ 50.000,00 dólares de los cuales mi administración no obtuvo ni un solo centavo, un problema más solucionado.

AREA COMERCIAL.

Como manifestamos anteriormente (***antecedente - ventas***), es de mencionar que el efecto por pérdida de mercado origina un decrecimiento en ventas por el año 2006 vs. 2002 del 37%, cabe recalcar que esto se origina debido a los múltiples problemas generados por la exclusión de las ventas a Kimberly Clark, aunque a partir del año 2006 la gerencia tomó la decisión de aperturar nuevos segmentos y llegar con una nueva mentalidad a los clientes, siendo mas agresivos en su estrategia.

Aniversario 50 años: El objetivo principal del homenaje a la empresa al cumplir los cincuenta años de vida fue el de realizar un Relanzamiento Comercial de Enetsa. Sobrio, elegante, acorde a la jerarquía de la empresa, nunca antes hecho, a criterio de varios socios, el evento ha comenzando a dar frutos, nuevos clientes y aquellos que pensaban que ya no existíamos han regresado a trabajar con nosotros, incluso, explotando el relanzamiento abrimos una nueva agencia en Cuenca, la cual con un buen manejo está llamada a ser igual o mejor que la agencia Manta.

En el año 2007 existe un crecimiento del 20%, este es el año de mejor expectativa debido a los nuevos mercados que se encuentran abriendo y las estrategias de comercialización implantadas desde el 2006, además el incremento en capacidad instalada para poder solventar los nuevos negocios es importante.

En los años siguientes se debe mantener un crecimiento moderado promedio del 10% al 15%. Es importante mencionar que la capacidad instalada y de operación esta en un 70% (año 2006 – oficinas y/o terminales) para apoyar a la gestión y estrategia se deberá alcanzar un 95% en los años siguientes.

AREA ADMINISTRATIVA.

Como en todos los campos y áreas, la administrativa ha sufrido una transformación estructural, la confianza y el control sobre las personas al frente de las sucursales ha redundado en la optimización del uso de los vehículos, y el mejoramiento de los procesos administrativos.

Sin embargo la modernización de los tiempos nos obliga a mantener un constante proceso de cambio y renovación, basados en el respeto, responsabilidad, capacidad y honorabilidad de los empleados.

Hago esta reflexión porque lamentablemente no puedo dejar de mencionar la total falta de colaboración en todos los aspectos, de la mayoría de los socios para con el Jefe de Oficina de Guayaquil, ya que ustedes han sido los promotores del caos que vive esta sucursal, incluso cuando pusimos de Jefe de Oficina al Sr. Marco Guerrón socio de la empresa, las cosas no funcionaron produciéndose más bien altercados entre socios.

Como manifesté anteriormente, lamento tener que recordar esto, pero más bien lo hago para demostrarles el grado de colaboración vuestro a esta administración.

A pesar de todo esto logramos obtener resultados positivos para la empresa mediante varias estrategias;

- Una optimización del rol, reduciéndolo y suprimiendo las horas extras innecesarias
- Contratando y manteniendo a personal preparado y profesional, que han aportado con su experiencia y responsabilidad, ya que como ustedes saben la empresa no tiene la política de capacitar a su personal.
- A través del cambio de proveedores tradicionales, hemos reducido los gastos administrativos, en mayor volumen y principalmente en lo que se refiere a los suministros de oficina, elaboración de facturas, etc.

Los gastos administrativos y ventas representan el 29% en el año 2006.

En los próximos años se debe mejorar sustancialmente estas cifras, llegando a una reducción como mínimo del 5%, caso contrario la gestión tomada por la gerencia actual se vería reducida a simples ajustes, sin tener la finalidad de fomentar una estructura contable sólida, además los gastos no deducibles son considerables pero razonables al momento de registrarlos en el gasto, ya que se sinceraron todas las cifras de balance.

Cualquier ajuste posterior a este periodo debe ser liderado por la Gerencia General a designar.

AREA LEGAL.

Al estar supeditados a las resoluciones y lentitud de la justicia, debo manifestar que actualmente la empresa afronta los siguientes trámites legales:

Patente: Como ustedes conocen el resultado final en este caso nos fue negativo, se realizó una última impugnación al Municipio sin embargo se deberá cancelar alrededor de \$33.000,000 dólares, previo un acuerdo de pago, el cual prácticamente está aprobado.

Caso Verdejo: Con la venta del Terminal de Chillogallo el tema de la escritura de donación de la franja del terreno, fue asumido y solucionado por el nuevo dueño.

Caso Washington Bautista: Debido a una ligereza en la emisión de un documento por parte del ex - jefe de Oficina de Guayaquil Sr. Segundo Alejandro, el empleado en mención utilizó este documento para

enjuiciar a la empresa al ser despedido por su negligencia, irrespeto y mal desempeño de sus labores.

El documento señalado afirma que el Sr. Bautista trabajó 25 años, cuando en la realidad llevaba trabajando 5 años, ese documento emitido en administraciones anteriores nos ha llevado a un lío legal.

La primera resolución mandaba que la empresa pague al Sr. Bautista \$49.000,00 dólares. Por intermedio del Dr. Morales en Guayaquil se interpuso una apelación a está decisión, sin embargo la nueva sentencia determina el pago de \$ 9.000,00 dólares, pero una vez más velando los intereses de la compañía hemos apelado nuevamente y ésta apelación se encuentra en trámite.

AREA OPERACIONAL.

Generalidades: Definitivamente el área operacional siempre va a ser de gran conflictividad y no por la naturaleza propia del negocio, sino más bien por la continua y hasta ilógica interferencia de los proveedores de transporte que en este caso son los mismos socios, obviamente no todos pero sí la mayoría, los cuales valiéndose de dicha condición han generado y promovido el caos en esta área especialmente en la ciudad de Guayaquil.

El afán de mis palabras no es el molestar peor aún el de ofender a los señores socios, sino más bien mis afirmaciones están encaminadas a la concientización de los accionistas, a generar en ustedes un sentimiento de respeto, de colaboración, de ideas, de soluciones y porque no también de crítica, pero de crítica constructiva de aquella que ayude a salir adelante a la empresa y no pretenda destruirla.

El cambio del sistema de pago a los socios, es decir el tarifario le ha dado muy buenos resultados a la empresa, esto le ha permitido a la misma como tal afrontar la mayoría de los problemas económicos, a pesar de haber bajado el volumen de sus ventas, se han optimizado y efectivizado los recursos, ahora vendemos menos, pero manteniendo una lógica de responsabilidad también nos endeudamos menos.

Costo de Venta: El costo de venta en la actualidad representa el 69% de la venta neta, cifra considerablemente alta, además por estrategia administrativa financiera, con la finalidad de mantener las cifras razonablemente contabilizadas, se tomó la decisión de trasladar a la cuenta por cobrar a los socios los costos relacionados por el estibaje, caso contrario el costo se habría incrementado en un 12% y llegado al 81% en este año 2006.

Es de mencionar que el margen bruto ha mantenido un crecimiento del 2006 vs. 2002 del 22%, lo que significa una mejor administración y control sobre estas cifras.

En los años siguientes el margen bruto debe mantenerse en un promedio del 33%, el mismo que cubre los gastos administrativos que demanda la empresa.

Utilidad Operativa y Utilidad Neta: En el periodo 2006 no existe utilidad operativa sobre la venta.

En los años siguientes la utilidad neta está en un promedio de 2% en el 2007, la misma que podemos considerar aceptable para el tipo de negocio y parámetros en que se maneja, además debe realizarse un presupuesto razonable de ventas y una estrategia bien definida de reducción de gastos y costos con la finalidad de mantener un crecimiento sostenible de la utilidad.

Adicionalmente esta proyectado para el año 2007 la inversión de US\$ 300,000.00 para la compra de activos que ayuden a la obtención de los resultados.

Balance General: La estructura del Balance General está basado en el estado de pérdidas y ganancias, las referencias cruzadas están soportadas en estos informes.

Para el análisis de este estado financiero se aplicaron razones financieras desde el año 2002 hasta el año 2007.

Indicadores de Liquidez: Los indicadores de liquidez al cierre del período 2006 muestran una situación aceptable, pero no suficiente para mantener el negocio, realizando una evaluación de los años anteriores se puede determinar que la generación de utilidad neta no es suficiente para poder alimentar el flujo de caja necesario que necesita esta operación.

Los cambios en la visión del negocio, así como la estrategia financiera propuesta por la Gerencia General actual, presentan una mejora significativa en los indicadores de liquidez. **Anexo 4.**

Antes de exponer mis recomendaciones finales, y con el permiso del Sr. Alberto Bustos, ex Gerente de la empresa, pongo a su consideración ciertos aspectos importantes y logros de mi administración tanto como Presidente como Gerente de Enetsa:

Concepto	Situación Abril 2003	Situación Abril 2007
Terminal Guayaquil	Hipotecado	Sin hipoteca
Trailer 17 western star azul	Prendado	Sin prenda
Trailer 19 internacional rojo	Prendado	Sin prenda
Trailer 12 internacional plata	No había	Pagado Totalmente
Camioneta Mitsubishi - Quito	Prendado	Sin prenda
Camioneta Hino - Guayaquil	No habia	Pagada Totalmente
Préstamos Banco Internacional	\$ 170.400,00	0,00
Préstamo Produbanco	\$ 19.300,00	0,00
Préstamos Banco Pichincha: Incluido ptmo. para pago a socios (300 mil)	\$ 430.700,00	\$ 60.000,00
Préstamo Kimberly Clark Furgones Random	\$ 62.800,00	0,00
Préstamo Chiguilpe a P & S	\$ 50.000,00	0,00
Rol mensual empleados	\$ 24.000,00	\$ 18.000,00
Ventas: clientes varios	52%	78%

Como ustedes pueden ver estos cuatro años que he estado en la administración de la empresa como Presidente y Gerente, en su mayor parte los he tenido que dedicar a solucionar y pagar deudas de administraciones anteriores, con estos datos lo único que quiero es dejar constancia que la situación actual de la empresa es mucho mejor que la de hace cuatro años.

RECOMENDACIONES FINALES.

Compra de bien inmueble al norte de Quito: Es necesario suplir la venta del activo fijo (terminal de Chillogallo), con un nuevo activo, pero que a diferencia del anterior sea productivo para la empresa, por lo que me permito recomendar la compra de un terreno en el norte de Quito ya que el 95% de nuestros clientes están en ese sector de la ciudad.

Compra de Cabezales: El retiro de los trailers de los socios, el cambio de unidad de los mismos, trailer por sencillo, ha dejado a la empresa con tan solo tres trailers propios, lo cual ha significado una desventaja en el momento de afrontar el mercado que implica este segmento de mercadería, por lo que se debe planificar la compra de más cabezales.

Mención de nuevos valores agregados al servicio: El servicio tradicional de transporte, es decir cargar trasportar y descargar prácticamente ha desaparecido, los nuevos tiempos, los mercados, la globalización y la competencia pirata, obligan a que nuestra empresa, pionera como siempre, preste nuevos, mejores y eficientes servicios en varios campos como los de; Logística integral, Courier internacional, etc.

Reestructuración del proceso administrativo: Lo recomendado en el párrafo anterior obliga a que este punto sea imperante, por lo que la reestructuración del proceso administrativo deberá ir de la mano de una plataforma informática adecuada que permita el manejo rápido y eficiente de la documentación e información.

Tonelaje exacto: El pago a la sociedad se debe dar de acuerdo al tonelaje exacto del vehículo, para esto es necesario que se aplique a raja tabla el reglamento interno de la empresa, sin concesiones ni consideraciones especiales ya que éstas provocan problemas internos de logística que pueden ser evitados.

Reforma de estatutos a la elección de Presidente Ejecutivo y Directores profesionales en sus respectivas áreas; Es necesario que la sociedad analice esta alternativa de cambio ya que los administradores, independientemente de quienes sean, no pueden seguir trabajando solos y a esto sumarle una oposición acérrima de un Directorio inexperto y conflictivo por naturaleza.

Reestructuración Laboral y Profesionalización; La empresa necesita una reestructuración laboral, pero la misma deberá estar basada en la profesionalización, capacitación, valores y experiencia de toda la gente que hace Enetsa. No se puede apuntar a un solo segmento de la empresa, ya que todos somos importantes aquí y de igual manera debemos ser honestos, responsables y profesionales en las actividades encomendadas. Directorio, Presidente, Gerente, socios, administrativos, vendedores, operativos, choferes, estibadores, todos debemos apuntar a un mismo objetivo, una misma meta, un mismo fin.

Compra de propiedad en Manta; Por su proyección comercial y la perspectiva cierta de creación de un puerto Internacional en Manta, se debe planificar la adquisición de un bien inmueble en esa ciudad.

Tercerización de camionetas; Después de un análisis profundo, recomiendo tercerizar las camionetas para reparto local (Quito y Guayaquil), esto se debería realizar debido al alto costo que comprende este segmento, el cual se lo puede apreciar en el Balance de Pérdidas y Ganancias.

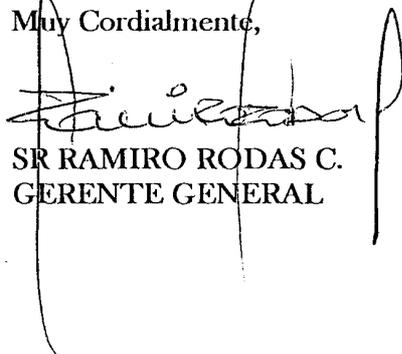
Estibaje; No voy a ahondar en detalles sobre este tema ya que los mismos son de pleno conocimiento de todos ustedes, el costo del estibaje debe ser asumido por los proveedores de transporte, en nuestro caso los socios, y debe ser en su totalidad, aquí no caben negociaciones de porcentajes.

Mi intención al tratar el tema más bien es, alertar a los socios que el desfinanciamiento del costo estibaje más el costo de las camionetas de los cuales los proveedores de transporte se han visto beneficiados, llevará más pronto que tarde al descalabro de la empresa.

Al finalizar mi informe quiero dar gracias en primer lugar a Dios, quien me ha guiado y fortalecido en los momentos más duros y difíciles, incluso personales, que he tenido que afrontar durante mi administración, con vuestro permiso quiero agradecer a mi esposa e hijas que con su paciencia, amor y comprensión infinita me impulsaron a seguir adelante, quiero agradecer además al Sr. Vicente González Presidente de la empresa por su apoyo incondicional, no puedo dejar de mencionar y agradecer a las siguientes personas, al Ing. Rafael Racines ejecutivo del Banco del Pichincha, a la Srta. Diana Vallejo ejecutiva del Produbanco, al Dr. Cobo, abogado de la empresa, al Dr. Byron Guerra auditor de la compañía, al Sr. José Luis Araujo Tesorero de Kimberly Clark, a los socios, Jefes de Oficina y empleados, especialmente administrativos de Quito, y en fin a todos aquellos que con sus ideas, esfuerzo y trabajo apoyaron mi gestión.

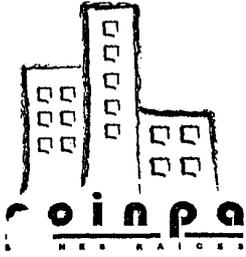
Que Dios bendiga y guíe el camino de la próxima administración

Muy Cordialmente,



SR RAMIRO RODAS C.
GERENTE GENERAL

ANEXO 1.



DESCRIPCIÓN:

TERRENO: 7326.32 M2

FORMA: irregular, predominando la rectangular

TOPOGRAFÍA: plano

EDIFICACIONES:

CONSTRUCCION UNO: 60.72 m2

CONSTRUCCION DOS: 60.00 m2

CONSTRUCCION TRES GALPON: 920.55 m2

CONSTRUCCION CUATRO PLATAFORMA: 249.85 m2

CIERRAMIENTO: 358.53 m.

RUMIPAMBA 901 (E2-64)

AVALUO:

Y REPUBLICA

EDIFICIO ALEX

OFICINA 101

TELEFAX: 2444931

3: 2444927 / 2444282

DESCRIPCIÓN UNIDAD AREA M2 PRECIO UNITARIO PRECIO

			\$	\$
TERRENO	7326.31	50.00		366 315.50
CONSTRUCCION UNO:	60.72	80.00		4857.60
CONSTRUCCION DOS:	60.00	40.00		2400.00
CONSTRUCCION TRES GALPON:	920.55	150.00		138082.50
CONSTRUCCION CUATRO PLATAFORMA:	249.85	33.00		8245.05
CIERRAMIENTO:	358.53m.	30.00		10755.90

TOTAL
530656.55

VALOR TOTAL DEL INMUEBLE: QUINHIENTOS TREINTA MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y SEIS DÓLARES AMERICANOS CON 55/100.

SR. GENARO PINÓS GOYES
CR. LICENCIA 264

INFORME PRESIDENTE

En cumplimiento a lo establecido por la ley de Compañías y los estatutos de la Empresa pongo a consideración el siguiente informe del año 2006.

Como es de conocimiento de todos los socios que por renuncia del Presidente titular señor Gonzalo Quirola me toco sustituirle en dicho cargo desde Diciembre del 2005.

Mi desempeño como Presidente ha sido el mas modesto el desempeño de mis funciones han sido limitadas, dedicándome al desenvolvimiento de los despachos y recepciones de carga en Quito como también al desenvolvimiento de turnos de los camiones evitando que se realicen reclamos y denuncias al respecto.

En lo referente al transporte de carga debo manifestar que estamos perdiendo clientes hay una verdadera anarquía en los transportadores en la realización de transporte que no aceptan ninguna observación que anden en cowboy, no están presentes en los turnos dejan los carros botados en manos de los estibadores, no están presentes en la entrega y recepción de la carga y no dan razón de la carga que transportan, se niegan a viajar a otras provincias que no sea Quito y Guayaquil todas estas deficiencias tienen resultados negativos que afectan a la Empresa que muchas veces pierde clientes "Creo como socios tenemos la obligación de superar estas deficiencias y dedicarnos a ser verdaderos transportadores y defender el prestigio que por muchos años bien ganado ha tenido la Empresa.

El servicio de camioneta y estibadores tiene un costo para la Empresa valor que no ha sido calculado por las Administraciones anteriores y se viene arrastrando por este motivo pérdidas anuales que a la fecha suman valores muy exagerados.

Si tomamos en cuenta que el 80% de la carga que entrega y recibe del camión son realizados por las camionetas que continuamente los chóferes y socios dejan para que carguen y descarguen en manos de los estibadores a su responsabilidad.

Es necesario un análisis tranquilo que la sociedad busque la manera de superar este egreso para que la Empresa pueda desenvolverse normalmente y evite este impase que es motivo de discusiones y resentimientos.

El volumen del transporte de carga se esta perdiendo por la falta de atención a los clientes por falta de colaboración de los transportadores, no respetan el cowboy, falta de atención al cliente, irresponsabilidad en la entrega inmediata, a esto se suma que estamos acosados por la competencia.

Los servicios de transporte a Manta y Portoviejo a mejorado especialmente de Quito se despacha varias veces hasta dos carros diarios, solo falta mejorar el transporte de regreso .

El servicio de Trayler a cubierto las deficiencias en transporte de la Empresa es necesario cuidar su mantenimiento continuamente por que hay mucho descuido de los Chóferes.

En este año se realizo la venta del terreno de chillogallo la Empresa . atravesaba una economía desesperante especialmente por el pago a socios el tiempo de un año esto sucedió por que la Empresa tuvo que pagar deudas a los bancos, contraídas por otras Directivas, pago a Petróleos y Servicios, Sobregiros, Impuestos por Aumento de Capital, Pago de siniestros que no reconocieron las Aseguradoras, Interés por Préstamo, Pago a Proveedores, estas son las razones para el retraso del pago de transporte a los Socios.

Señores Socios la Empresa esta atravesando una etapa muy difícil en el aspecto económico por no solucionar especialmente el problema de estibaje y camionetas los ingresos que tiene la Empresa, no cubre las necesidades básicas que tiene la Empresa como resultado vive una incertidumbre financiera que el Gerente tiene que buscar la manera de solucionar especialmente cuando tiene que cancelar fletes a los socios.

Creo que es obligación de todos los socios tratar de solucionar estas dificultades financieras que vive la Empresa y no reclamar en términos groseros la cancelación de sus haberes.

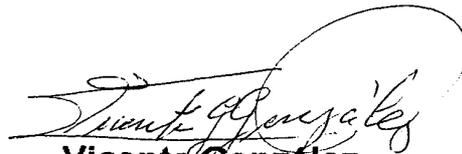
La Empresa es de todos y tenemos la obligación de defenderla, aunar esfuerzos y arrimar el hombro y buscar soluciones que beneficien a la Empresa y acostumbrarnos a vivir la realidad económica que debemos tener.

Es indispensable nombrar dirigentes con visión responsables ejecutores idóneos que estén dispuestos a trabajar por el bien de esta Empresa y recuperar su prestigio y defender su economía y brindarle un futuro prospero y mejor en beneficio de todos sus socios.

Señor Gerente reciba las felicitaciones más sinceros por la labor realizada en bien de la Empresa, mi reconocimiento personal a su dedicación e iniciativa demostrando en los diversos casos que debió afrontar en desempeño de sus funciones en la administración de la Empresa, aspiro que su administración sea reconocida en el futuro.

A todos los empleados y trabajadores de la empresa mi gratitud y agradecimiento especialmente a los trabajadores de las oficinas de despacho que siempre demostraron interés y actividad en el desenvolvimiento de sus labores.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Vicente González', with a large, sweeping flourish above the name.

Vicente González
PRESIDENTE